

практическое здравоохранение с целью повышения качества диагностики и последующего лечения.

2. Существуют трудности коммерциализации разработанного способа в товар на стоматологическом рынке, для решения которых требуется проведение маркетинговых исследований, составление бизнес-плана, получение сертификата качества; проведение поиска актуальных коммерческих предложений, что позволит доказать научно-производственную и экономическую состоятельность разработки.

### **Литература**

1. Метод определения активности эластазы ротовой жидкости для диагностики гнойно-воспалительных заболеваний челюстно-лицевой области: инструкция по применению № 022–0415: утв. М–вом здравоохранения Респ. Беларусь от 23.12.2015 / Н.Э. Колчановой, В.К. Окулич, А.А. Кабанова, А.И. Гончарова, Д.Е. Корнеева : разработчик Витебский гос. мед. ун–т. – Витебск, 2015. – 5 с.

2. Способ диагностики воспалительного заболевания челюстно-лицевой области : положительный результат предварительной экспертизы на выдачу патента № a20170012 / В.К. Окулич, А.А. Кабанова, А.И. Гончарова, Н.Э. Колчанова. – Оpubл. 14.04.2017.

3. Kalchanava, N. E. Evaluation of the expression of oral liquid biomarkers in diagnostics of chronic periodontitis / N. E. Kalchanava, V. K. Okulich, B. B. N. Ferchichi // Biological markers in fundamental and clinical medicine. – 2017. – Vol. 1, N 4. – P. 25–27.

## **КОМПЕТЕНЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ПОДГОТОВКЕ ВРАЧЕЙ-СТОМАТОЛОГОВ**

**Лехан В.Н., Заярский Н.И., Крячкова Л.В.**

*Государственное учреждение «Днепропетровская медицинская академия  
Министерства здравоохранения Украины», г. Днепр, Украина*

На кафедре социальной медицины, общественного здоровья и управления здравоохранением осуществляется подготовка студентов-выпускников по специальности «Стоматология» по дисциплине «Экономика здравоохранения» [1, 2, 3].

В современных условиях рыночной системы хозяйствования предпринимательская деятельность медицинских работников и учреждений не может быть эффективной без тщательно разработанного бизнес-плана. Формированию готовности работать на рынке стоматологических услуг служит внеаудиторное самостоятельное выполнение индивидуального задания, которое посвящается разработке бизнес-плана подготовки и открытия стоматологического центра (кабинета).

При определении структуры и содержания бизнес-плана рекомендуется придерживаться государственных рекомендаций [4], а также учитывать особенности предпринимательской деятельности в условиях трансформации здравоохранения. Содержание бизнес-плана определяется преобладающие цели его разработки: моделирование процесса управления бизнесом; стратегическое планирование и оперативное управление предпринимательской деятельностью; установление конструктивных отношений с партнерами; привлечение

инвестиций, необходимых для реализации данного предпринимательского проекта; прогнозирование потенциальных проблем предпринимательской деятельности и возможные пути их разрешения и др.

Выполнение внеаудиторной самостоятельной работы способствует: получению знаний и умений, предусмотренных программой дисциплины, но не вошедших в план аудиторных учебных занятий; формированию профессиональных навыков работы с учебной, научной, справочно-нормативной литературой; формированию творческого, креативного подхода и аналитических умений и навыков; готовности разрабатывать предпринимательские проекты в здравоохранении и др.

Выполнение этой работы позволяет формировать самостоятельность в работе как обязательную черту личности будущего специалиста. Современный специалист с высшим медицинским образованием должен овладеть искусством сбора не только медицинской, но и социально-экономической информации объекта своей будущей деятельности. Он должен также уметь использовать современную компьютерную технику и технологию поиска научно-медицинской информации, нормативно-правовой базы предпринимательства и оформления материалов работы.

Отличительной особенностью внеаудиторной работы является свободный выбор студентом места ее проведения, личный план и ритм ее выполнения в пределах отведенного времени.

При выборе конкретной темы бизнес-планирования предоставления платных стоматологических услуг может оказать помощь литературные источники, нормативные документы, стратегические планы развития отрасли, обнародованные результаты маркетинговых исследований, практический опыт и др., также возможна консультация преподавателя при возможных затруднениях. Критерием выбора темы являются практические интересы студента к выбранной специальности и предполагаемому месту работы в системе здравоохранения сразу после окончания академии и в перспективе.

На основе настоящей методики и ранее усвоенных знаний студент конкретизирует социально-медицинскую проблему, сферу приложения предпринимательского проекта (местность, обслуживаемый контингент населения), организационно-правовую форму его реализации (общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, индивидуальная предпринимательская деятельность и т.п.), название услуги и другие принципиально важные исходные положения, планирует предстоящую работу.

На выполненную студентом внеаудиторную самостоятельную работу преподаватель дает краткий отзыв, в котором критически оцениваются: актуальность выбранной темы, точность формулировок цели и задач, соответствие структуры работы требованиям учебного задания, уровень анализа литературы и собранного материала, обоснованность и практическая ценность выводов и предложений, оформление работы. При подведении итогов предпочтение отдается работам, демонстрирующим новизну методических подходов, наглядность полученных результатов, хорошо доложенным

самостоятельно выполненным результатам работы, прошедшим проверку на плагиат. Апробация творческих результатов выполненной работы студентов проходит в форме презентации резюме бизнес-плана и ее обсуждения в аудитории.

**Вывод.** Опыт бизнес-планирования, полученный в результате самостоятельной студенческой внеаудиторной работы, позволяет сформировать предпринимательскую компетенцию у будущих врачей, что поспособствует их эффективной работе в государственном секторе, а также привлечению «потенциальных инвесторов» к партнерству при расширении экономической независимости.

### **Литература**

1. Экономика здравоохранения: учебник / В.Ф.Москаленко, В.В.Таран, О.П.Гульчий, Е.А.Глазунова, В.Н.Лехан, О.П.Рудень, О.П.Максименко, Т.И.Лосицкая; под ред. В.Ф.Москаленка. – Винница: Новая Книга, 2010.- 144 с.
2. Экономика здравоохранения. Маркетинг и менеджмент в стоматологии: Учебно-методическое пособие по выполнению самостоятельной внеаудиторной работы для студентов V курса по специальности «стоматология») / Н.И. Заярский, И.Н.Кутузов. – Днепропетровск, 2012. – 11 с.
3. Экономика здравоохранения в вопросах и ответах: учебное пособие / Составители: О.П. Максименко, Н.И. Заярский, Л.В. Крячкова. – Днепр: ДМИ ТНМ, 2017. – 158 с.
4. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проєктів. Затверджено наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку 31.08.2010 № 73 [Электронный ресурс]. – 2019.- Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0073537-10>

## **БАЛЛЬНО-РЕЙТИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ КАК ФАКТОР МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ**

**Лиора А.К.**

*Учреждение образования «Витебский государственный ордена Дружбы  
народов медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь*

Эффективность любого вида человеческой деятельности заключается в первую очередь в уровне заинтересованности индивида в ее результатах, что может подразумевать под собой множество факторов мотивации.

Мотив представляет собой побудительную причину, повод к какому-нибудь действию.

Уровень успешности процесса освоения студентами, в том числе медицинских высших учебных заведений, профессиональных знаний зависит от развитости системы мотивации, внедренной в учебный процесс конкретного учебного заведения, которая может состоять из сложной иерархической структуры, затрагивающей как позитивные элементы развития мотивации, так и направляющей студентов в определенных рамках общественного поведения.

Из-за существования огромного перечня причин получения студентами высшего образования, необходимо стремиться к формированию познавательного интереса к выбранной профессиональной сфере, что поможет